



Los cuatro KPIs clave para evaluar la captación y retención de clientes

En un entorno legal cada vez más competitivo, los despachos modernos necesitan **medir el éxito de manera estratégica**. Los **KPIs** son herramientas esenciales para evaluar rentabilidad, calidad, captación de clientes y retención de clientes. La implementación efectiva de estos indicadores no solo permite tomar decisiones informadas, sino que también contribuye a una **gestión más eficiente y orientada a resultados**. Eso sí, en función de qué aspecto estratégico de tu firma quieres profundizar, deberás implementar unos u otros KPIs.

La **captación de clientes** es un indicador fundamental de la capacidad de una firma para crecer y ampliar su base de clientes. Este KPI mide cuán efectiva es la firma en atraer nuevos clientes, lo que también puede reflejar la percepción del mercado sobre la marca y la calidad de los servicios ofrecidos.

1. Tasa de adquisición de clientes nuevos

Este KPI mide el número de nuevos clientes que la firma ha ganado durante un período específico, lo cual es crucial para evalua ...